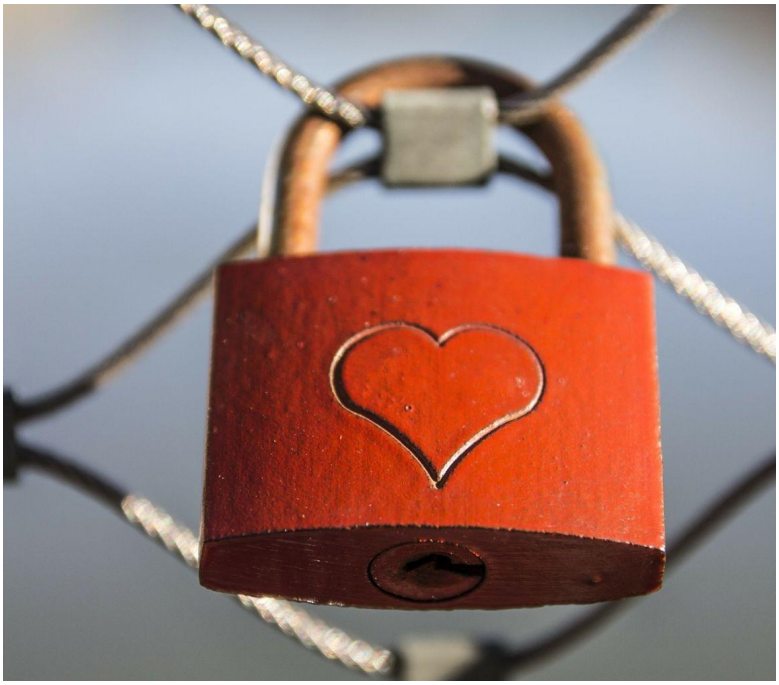
Verbraucherzentrale Hamburg

Ein Freund, ein guter Freund …

Bei Geld hört die Freundschaft bekanntlich auf. Das gilt nicht unbedingt für den Vertrieb von Versicherungen. Viele Deutsche schließen ihre Verträge im Freundes- und Bekanntenkreis ab. Unser Rat: Vertrauen ist gut, doch Kontrolle ist besser.



© pixelcreatures - Pixabay.com

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

1. Viele Versicherungsverträge in Deutschland werden bei Vermittlern aus dem Freundes- oder Bekanntenkreis abgeschlossen

2. Verbraucherinnen und Verbraucher sollten nicht blind den Produktempfehlungen und Ratschlägen ihres Versicherungsvermittlers vertrauen.
3. Vor Abschluss einer Versicherung sollte jeder prüfen, ob der Versicherungsschutz zur persönlichen Lebenssituation passt. Im Zweifel empfiehlt es sich, eine Zweitmeinung einzuholen.

Stand: 12.11.2021

Der Versicherungsmarkt ist für viele Menschen ein Buch mit sieben Siegeln: unzählige Produkte und Anbieter, Fallstricke in den Vertragsbedingungen, intransparente Produktbeschreibungen. Wer ist da nicht froh über einen Experten an seiner Seite, der Licht ins Versicherungsdunkel bringt? Umso besser, wenn dieser Experte auch noch aus dem Freundes- oder Verwandtenkreis stammt.

Besteht zum Vermittler eine freundschaftliche oder gar familiäre Beziehung, haben Verbraucherinnen und Verbraucher in der Regel ein besonderes Vertrauen in seine Empfehlungen und in die von ihm angebotenen Produkte. Das wissen wir aus vielen Beratungsgesprächen. Uns sind Fälle bekannt, in denen Vermittler dieses besondere Vertrauensverhältnis sogar bewusst für sich ausnutzen.

> *„Wir beobachten, dass empfohlene Produkte weniger kritisch hinterfragt werden, wenn diese von Bekannten oder Freunden vertrieben werden."*
>
> *Sandra Klug, Abteilungsleiterin Geldanlage, Altersvorsorge, Versicherungen*

Vermittler verdienen an Abschlussprovisionen

Exemplarisch ist der Fall einer Verbraucherin aus Hamburg, die bei einem befreundeten Vermittler zwei Rentenversicherungsverträge abgeschlossen hatte. Nachdem in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit ein Großteil der Abschlusskosten von der Kundin bezahlt war, empfahl ihr der Vermittler einen weiteren Vertrag. Zuvor sollte sie jedoch die beiden alten Verträge kündigen bzw. beitragsfrei stellen. Die neu angebotene

Versicherung bietet der Betroffenen allerdings keinerlei Vorteil. Es drängt sich der Verdacht auf, dass mit der Unterschrift unter einen neuen Vertrag der Vermittler einzig und allein Abschlussprovisionen kassieren wollte.

Widerruf oder Widerspruch möglich

Auch wenn sich nicht alle Versicherungsvermittler auf Kosten ihrer Kunden so dreist bereichern wollen, raten wir grundsätzlich zur Vorsicht und falls notwendig zum Widerruf. Fällt Ihnen nach der genauen Sichtung aller Unterlagen auf, dass ein Versicherungsvertrag doch ein schlechtes Geschäft ist, können Sie diesen binnen 14 Tagen widerrufen. Bei Lebens- und Rentenversicherungen beträgt die Frist für den Widerruf sogar 30 Tage. Sollten beim Abschluss die vorgeschriebenen Formalitäten nicht eingehalten worden sein, können Sie einem Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag möglicherweise noch Jahre später widersprechen.

UNSER RAT

Vertrauen Sie nicht blind den Produktempfehlungen Ihres Vermittlers. Machen Sie sich selbst schlau, welche Versicherungen zu Ihrer persönlichen Situation passen und holen Sie im Zweifel eine zweite Meinung ein.

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

https://www.vzhh.de/themen/versicherungen/versicherungsbedarf/ein-freund-ein-guter-freund